



## KARTA OPISU PRZEDMIOTU - SYLABUS

Nazwa przedmiotu

Komunikacja interpersonalna [S1MiTPM1>KI]

### Przedmiot

Kierunek studiów

Materiały i technologie dla przemysłu motoryzacyjnego

Rok/Semestr

1/2

Studia w zakresie (specjalność)

–

Profil studiów

ogólnoakademicki

Poziom studiów

pierwszego stopnia

Język oferowanego przedmiotu

polski

Forma studiów

stacjonarne

Wymagalność

obieralny

### Liczba godzin

Wykład

30

Laboratorium

0

Inne

0

Ćwiczenia

0

Projekty/seminaria

0

### Liczba punktów ECTS

2,00

### Koordynatorzy

dr inż. Marta Pawłowska-Nowak

marta.pawlowska-nowak@put.poznan.pl

### Wykładowcy

### Wymagania wstępne

Brak

### Cel przedmiotu

Celem przedmiotu jest zapoznanie studentów z podstawowymi pojęciami i zagadnieniami dotyczącymi procesów komunikacji interpersonalnej zachodzących w codziennym życiu zawodowym, prywatnym i społecznym. Celem zajęć jest poznanie barier wpływających na efektywność komunikacji i narzędzi do ich przewycięzania oraz czynników decydujących o skuteczności komunikowania.

### Przedmiotowe efekty uczenia się

Wiedza:

Ma podstawową wiedzę dotyczącą ekonomii i zarządzania, w tym niezbędną do rozumienia społecznych, ekonomicznych, prawnych, etycznych i innych pozatechnicznych uwarunkowań działalności inżynierskiej. Zna i rozumie podstawowe pojęcia i zasady z ochrony własności przemysłowej i prawa autorskiego oraz ustawy o ochronie danych osobowych.

Zna ogólne zasady tworzenia i rozwoju form indywidualnej przedsiębiorczości. Może stosować w tym

celu wiedzę z zakresu inżynierii materiałów samochodowych, ekonomii i zarządzania.

#### Umiejętności:

Potrafi porozumiewać się przy użyciu różnych technik w środowisku zawodowym oraz innych środowiskach. W tym celu potrafi dobrać i stosować systemy informatyczne oraz zarządzania jakością. Potrafi posługiwać się technikami informacyjno-komunikacyjnymi właściwymi do realizacji zadań typowych dla działalności inżynierskiej, w tym organizować pracę w zespole.

Potrafi pozyskiwać informacje z literatury, baz danych oraz innych właściwie dobranych źródeł z zakresu inżynierii materiałów i technologii przemysłu motoryzacyjnego, w szczególności potrafi opisywać grupy materiałów stosowanych w przemyśle motoryzacyjnym, procesy ich wytwarzania i przetwarzania, systemy doboru materiałów; potrafi integrować uzyskane informacje, dokonywać ich interpretacji, wyciągać wnioski oraz formułować i uzasadniać opinie.

Ma umiejętność samokształcenia się.

#### Kompetencje społeczne:

Rozumie potrzebę uczenia się przez całe życie, potrafi inspirować i organizować proces uczenia się innych osób.

Ma świadomość ważności i rozumienia pozatechnicznych aspektów oraz skutków działalności inżynierskiej, w tym jej wpływu na środowisko i związanej z tym odpowiedzialności za podejmowane decyzje.

Potrafi współdziałać, myśleć i działać w sposób przedsiębiorczy oraz pracować w grupie, przyjmując w niej różne role.

Prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu. Ma świadomość roli społecznej absolwenta uczelni technicznej, a zwłaszcza rozumie potrzebę formułowania i przekazywania społeczeństwu, w szczególności poprzez środki masowego przekazu, informacji i opinii dotyczących osiągnięć techniki i innych aspektów działalności inżynierskiej. Podejmuje starania, aby przekazać takie informacje i opinie w sposób powszechnie zrozumiały.

### Metody weryfikacji efektów uczenia się i kryteria oceny

Efekty uczenia się przedstawione wyżej weryfikowane są w następujący sposób:

#### WYKŁADY:

Ocena formująca: aktywność na wykładach - podczas wykładów student wykonujący zadania może otrzymać punkty, które są doliczane do punktów otrzymanych na kolokwium.

Ocena podsumowująca: efekty kształcenia sprawdzane są za pomocą kolokwium zaliczeniowego składającego się z pytań otwartych oraz zamkniętych.

#### Kryteria oceny:

< 50 % ndst,  
≤ 50%; 60% ) dst.,  
< 60%; 70%) dst plus,  
<70%, 85%) db,  
<85%, 91) db plus,  
<91%, 100%> bdb.

### Treści programowe

Program obejmuje następujące zagadnienia: pojęcie komunikacji, modele, rodzaje oraz style komunikacji oraz teorie komunikacji, jak również praktyczne wykorzystanie komunikacji interpersonalnej.

### Tematyka zajęć

Wprowadzenie do komunikacji interpersonalnej. Znaczenie komunikacji w życiu codziennym i zawodowym. Model procesu komunikowania. Identyfikacja błędów i barier w komunikacji. Techniki aktywnego słuchania. Metody doskonalenia umiejętności aktywnego słuchania.

Rozmowa kwalifikacyjna. Schemat działań rekrutacyjnych. Nowoczesne metody doboru kandydatów do organizacji. Analiza najczęstszych pytań pojawiających się w trakcie rozmów o pracę. Symulacja rozmowy kwalifikacyjnej - prowadzenie rozmowy rekrutacyjnej w oparciu o wywiad kompetencyjny. Informacja zwrotna. Konstrukcja i elementy feedbacku. Modele feedbacku FUKO, FEEDFORWARD. Przyjmowanie informacji zwrotnej. Feedbackowe rozmowy menedżerskie - rozmowy oceniające.

Komunikacja perswazyjna. Charakterystyka reguł wpływu społecznego Roberta Cialdiniego. Przykłady wykorzystania reguł w życiu społecznym, zawodowym, handlu, reklamie. Zasady etycznego wywierania wpływu i perswazji. Manipulacja. Różnice pomiędzy perswazją a manipulacją. Taktyki manipulacyjne. Metody przeciwdziałania manipulacji.

Analiza transakcyjna. Rozpoznawanie najczęstszych gier psychologicznych w organizacji i w życiu prywatnym. Transakcje jawne i ukryte. Trójkąt dramatyczny. Sposoby na zamianę gier w efektywną komunikację. Sposoby przerywania gier.

Komunikacja niewerbalna. Znaczenie komunikacji niewerbalnej. Elementy wchodzące w skład mowy ciała. Komunikacja niewerbalna w trakcie wystąpień publicznych (prezentacje, zebrania, rozmowa kwalifikacyjna). Różnice kulturowe w komunikacji niewerbalnej.

Przygotowanie wystąpienia publicznego. Rola i specyfika publicznych wypowiedzi. Przygotowanie prezentacji. Struktura i zasady prowadzenia prezentacji. Cechy profesjonalnej prezentacji. Analiza audytorium. Budowa zdań. Zachowania niewerbalne podczas prezentacji.

Konflikty. Przyczyny powstawania konfliktów. Fazy, etapy konfliktu. Bariery w komunikacji a konflikt. Reagowanie w sytuacji konfliktu - styl i strategia wg Thomasa Kilmana: techniki i style rozwiązywania konfliktów, rozpoznanie własnych stylów radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych, konsekwencje sztywnego stosowania poszczególnych stylów.

Negocjacje, część 1. Istota i rodzaje negocjacji. Kompetencje zawodowe negocjatora. Budowanie profesjonalnej postawy negocjatora. Komunikacja w negocjacjach: znaczenie stylu komunikacyjnego, budowanie asertywnej postawy w komunikacji negocjatora, aktywne słuchanie w procesie negocjacji. Negocjacje, część 2. Przygotowanie negocjacji: ustalanie celów, BATNA, silne i słabe strony partnerów negocjacji. Prowadzenie negocjacji: techniki i taktyki negocjacyjne - poznanie technik i obrona przed nimi, dopasowanie technik i taktyk do danej fazy w procesie negocjacji, pat, impas i zastój - strategie przełamania oporu w negocjacjach, efektywne finalizowanie procesu negocjacji.

## Metody dydaktyczne

Wykład:

Podające: wykład informacyjny, wykład problemowy, prelekcja, wykład konwersacyjny.

Poszukujące: case study, burza mózgów, dyskusja.

Ekspozujące: pokaz (film/prezentacja).

## Literatura

Podstawowa:

1. Gronbeck B., German K., Ehninger D., Zasady komunikacji werbalnej, Poznań, 2001.
1. Gronbeck B., German K., Ehninger D., Zasady komunikacji werbalnej, Poznań, 2001.
2. Nęcki Z., Komunikacja interpersonalna, Wrocław, 2002.
3. Stewart J., Podręcznik komunikacji interpersonalnej, Warszawa, 2003.
4. Morreale S.P., Spitzberg B.H., Barge J.K., Komunikacja między ludźmi, Warszawa, 2007.
5. Stelmach E., Dawid-Sawicka M., 13 wzorców dobrej komunikacji i relacji. Analiza transakcyjna w praktyce, Wolters Kluwer Polska, 2023.

Uzupełniająca:

1. Jabłonowska, L., Wachowiak, P., Winch, S., Prezentacja profesjonalna. Teoria i praktyka, Difin, Warszawa, 2008.
2. Stewart I., Joines V., Analiza Transakcyjna Dzisiaj, Rebis, 2022.

## Bilans nakładu pracy przeciętnego studenta

	Godzin	ECTS
Łączny nakład pracy	50	2,00
Zajęcia wymagające bezpośredniego kontaktu z nauczycielem	30	1,00
Praca własna studenta (studia literaturowe, przygotowanie do zajęć laboratoryjnych/ćwiczeń, przygotowanie do kolokwium/egzaminu, wykonanie projektu)	20	1,00